

中華民國經濟部智慧財產局

INTELLECTUAL PROPERTY OFFICE
MINISTRY OF ECONOMIC AFFAIRS
REPUBLIC OF CHINA

茲證明所附文件，係本局存檔中原申請案的副本，正確無訛，

其申請資料如下：

This is to certify that annexed is a true copy from the records of this office of the application as originally filed which is identified hereunder:

申請日：西元 2002 年 12 月 20 日
Application Date

申請案號：091136969
Application No.

申請人：鴻海精密工業股份有限公司
Applicant(s)

局長
Director General

蔡練生

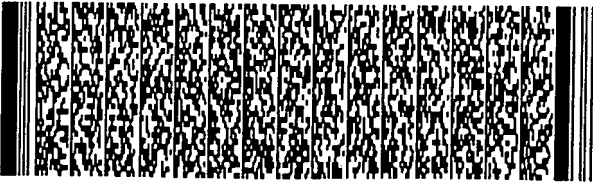
發文日期：西元 2003 年 2 月 11 日
Issue Date

發文字號：09220115120
Serial No.

申請日期：91.12.20	案號：91136969
類別：	

(以上各欄由本局填註)

發明專利說明書

一、 發明名稱	中文	應收帳款客戶信用額度管理方法
	英文	Method for managing customer's credit accounts of account receivable
二、 發明人	姓名 (中文)	1. 王瑞美
	姓名 (英文)	1. Wang, Juei Mei
	國籍	1. 中華民國ROC
	住、居所	1. 桃園縣桃園市中山路845號15樓(15/F, 845, Jungshan Road, Taoyuan City, Taoyuan Hsien, Taiwan, ROC)
三、 申請人	姓名 (名稱) (中文)	1. 鴻海精密工業股份有限公司
	姓名 (名稱) (英文)	1. HON HAI PRECISION INDUSTRY CO., LTD
	國籍	1. 中華民國ROC
	住、居所 (事務所)	1. 台北縣土城市自由街2號(2, Tzu Yu Street, Tu-Cheng City, Taipei Hsien, Taiwan, ROC)
	代表人 姓名 (中文)	1. 郭台銘
	代表人 姓名 (英文)	1. Gou, Tai-Ming
		

四、中文發明摘要 (發明之名稱：應收帳款客戶信用額度管理方法)

一種應收帳款客戶信用額度管理方法，其可根據客戶信用狀況控制企業內對應每一客戶的應收帳款範圍。首先由相關人員為每一客戶設定信用等級，每一信用等級對應一可進行賒銷業務之最大金額，客戶可進行之賒銷業務之應收帳款應在其有效信用額度之內。當客戶進行一筆賒銷業務時，其有效信用額度自動減少該筆賒銷業務應支付之帳款的金額。當客戶對其全部或部分應收帳款進行支付時，其有效信用額度自動增加其支付之金額。藉由該企業應收帳款管理方法，企業可將每一客戶之應收帳款控制在一定範圍內，從而實現對應收帳款的管理，保證資金安全。

【本案指定代表圖及說明】

英文發明摘要 (發明之名稱：Method for managing customer's credit accounts of account receivable)

A method for managing customer's credit accounts of account receivable according to customer's credit rank is provided. Each customer has a credit rank which is preset by relevant person. Each credit rank is corresponding to a maximum credit account within which a customer can conduct a credit sale. The sum of a credit sale is automatically subtracted from the credit account of relevant customer when the customer conducts the credit sale. Similarly, when customer pays for



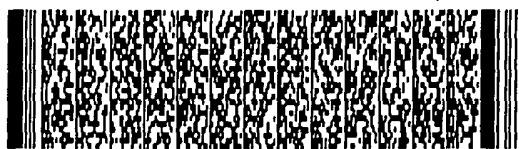
四、中文發明摘要 (發明之名稱：應收帳款客戶信用額度管理方法)

(一) 本案指定代表圖為：第四圖

(二) 本代表圖之元件代表符號簡單說明：

英文發明摘要 (發明之名稱：Method for managing customer's credit accounts of account receivable)

the credit sale, the sum of the payment is added on the customer's credit account. Thus, customer's credit accounts are limited in a preset range and account receivable of a enterprise is under control.



本案已向

國(地區)申請專利

申請日期

案號

主張優先權

無

有關微生物已寄存於

寄存日期

寄存號碼

無

五、發明說明 (1)

【發明所屬之技術領域】

本發明涉及一種企業應收帳款管理方法，尤指一種可進行客戶信用額度管理之企業應收帳款管理方法。

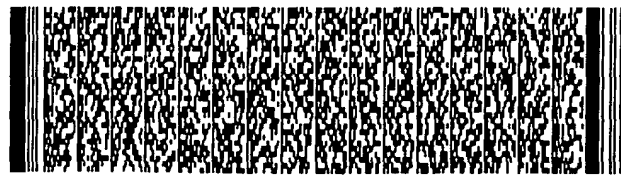
【先前技術】

應收帳款的有效管理長期以來都是企業財務管理的重點之一，它關係到企業營運資本的回收與運用效率。能否合理管理應收帳款決定企業競爭力與生存能力。當前涉及到應收帳款管理的電腦方法有很多種，大部分集中在應收帳款的合理記帳、會計分錄的自動處理等方面。該類電腦方法主要是為減少人工記帳的工作量與可能發生的人為錯誤，並不能達到合理管理與控制企業應收帳款的目的。

應收帳款管理的一個重要問題是如何根據客戶信用狀況控制對客戶的應收帳款問題。當前很大一部分業務往來是通過賒銷進行，尤其在業務量較大及來往次數較多的買方與賣方之間。如果不進行應收帳款的合理控制，一旦客戶的財務發生問題會給供貨方企業帶來巨大損失。

美國專利商標局於2002年6月20日公開之第2002/0077972號專利，名稱為線上應收帳款管理系統之方法及裝置 (Method and means for an on-line accounts receivable management system)，其揭示一種線上應收帳款管理系統，該系統藉由一中央伺服器與客戶之授信方（如銀行）電腦系統及應收帳款代收服務商電腦系統相連接，以便及時管理應收帳款之回收與追蹤。

該美國第2002/0077972號專利所揭示之線上應收帳款



五、發明說明 (2)

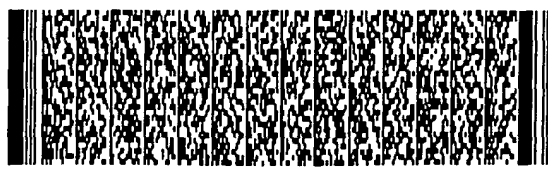
管理系統係為解決應收帳款發生後如何追蹤與管理應收帳款回收的問題，該系統並不能事先根據客戶信用狀況控制每一客戶應收帳款範圍。

【發明內容】

本發明之主要目的在於提供一種應收帳款客戶信用額度管理方法，可根據客戶信用狀況設定客戶可進行賒銷業務之信用額度，並自動拒絕超出客戶信用額度之賒銷訂單。

本發明之另一目的在於提供一種應收帳款客戶信用額度管理方法，其可根據客戶進行之賒銷業務或付款行為自動更新客戶的信用額度，從而有效控制企業應收帳款。

本發明揭示一種應收帳款客戶信用額度管理方法，可根據客戶信用狀況控制企業內對應該客戶之應收帳款範圍。該應收帳款管理方法包括以下步驟：(a) 相關人員設定各種客戶信用等級，對應每一信用等級設定一可進行賒銷業務的最大金額；(b) 為每一客戶選擇一信用等級，並將客戶及相應的信用等級訊息存儲於一資料庫伺服器；(c) 接收一客戶新訂單訊息；(d) 計算該新訂單之應收帳款金額；(e) 從資料庫伺服器中讀取該客戶之有效信用額度，有效信用額度係為客戶可進行賒銷業務之最大金額減去該客戶已進行之賒銷業務應支付之應收帳款；(f) 比較該新訂單之應收帳款金額與該有效信用額度；(g) 如果該訂單之應收帳款金額高於該客戶之有效信用額度，知會相關人員拒絕接受該新訂單；(h) 如果該訂



五、發明說明 (3)

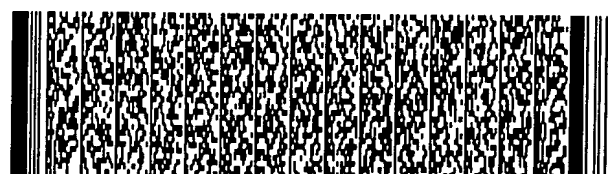
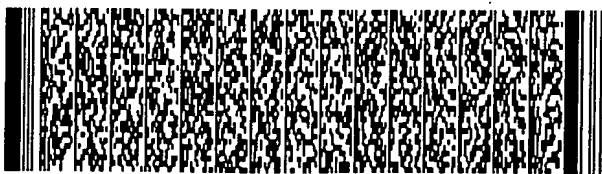
單之應收帳款金額在該客戶之有效信用額度之內，知會相關人員接受該新訂單並在資料庫伺服器中更新該客戶之有效作用額度；(I) 接收客戶付款訊息；(j) 根據客戶付款訊息增加客戶之有效信用額度。

藉由該企業應收帳款管理方法，企業可將每一客戶之應收帳款控制在一定範圍內，從而降低壞帳發生的可能性，保證資金安全。

【實施方式】

參閱第一圖，係為本發明應收帳款客戶信用管理方法之運用環境圖。該運用環境包括一資料庫伺服器2，一應用伺服器3及複數客戶機1。該資料庫伺服器2係用於存儲企業內部應收帳款相關資訊。該應用伺服器3可藉由一網路4訪問一銷售管理系統5及一票據管理系統6。該銷售管理系統5係用於存儲及管理企業內部銷售資訊，包括來往銷售記錄、銷售金額及應收帳款等內容。該票據管理系統係用於存儲及管理客戶票據付款資訊，包括票據類型、開票日、兌現日等相關資訊。該客戶機1可藉由網路4訪問該應用伺服器3，並可藉由該應用伺服器存取及編輯存儲於該資料庫伺服器2中之資料。所述網路4可以是網際網路(Internet)，也可以是一企業內部網路(Intranet)。

第二圖係為存儲於資料庫伺服器2中之資料關係示意圖。該資料庫伺服器2存儲之資料包括基本資料20、企業應收帳款資料21、授權額度資料22、客戶信用等級資料23、應收帳款帳齡定義24、壞帳率資料25及壞帳備抵資料



五、發明說明 (4)

26。

基本資料20包括客戶資料200及業務部門資料201。客戶資料200存儲有企業來往客戶之基本資料，如客戶名稱、地址、聯絡方式、開戶銀行、來往記錄等資料。業務部門資料201存儲有企業內部業務部門之基本資料，如部門之主要產品、主要客戶、聯絡人員及方式、企業內部帳戶等。

企業應收帳款資料21包括企業內所有應收帳款之時間、金額、客戶、支付方式、折扣條款等內容。該應收帳款資料21係獲取自銷售管理系統5及票據管理系統6，並隨銷售管理系統5及票據管理系統6之資料更新而更新。當該銷售管理系統5顯示有新的銷售行為發生時，該應收帳款資料21會相應新增一條應收帳款記錄。同樣地，當該票據管理系統6確認一次新的客戶支付訊息時，該應收帳款資料21會相應更新該客戶之應收帳款資料。

授權額度資料22存儲有授權等級及相應的授權金額資料。企業根據客戶信用狀況劃分不同的授權等級，具有較高授權等級的客戶可進行較高金額的賒銷業務。

客戶信用等級資料23記錄了當前所有客戶的信用等級狀況。

應收帳款帳齡定義24係根據應收帳款種類定義應收帳款之帳齡，對應不同帳齡之應收帳款有不同的壞帳率。壞帳率資料24係用於存儲應收帳款壞帳提取比率資料。壞帳備抵資料26係用於存儲已提取之壞帳準備金額。

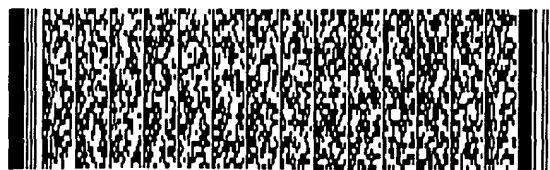
五、發明說明 (5)

藉由企業應收帳款資料21、授權額度資料22及客戶信用等級資料23可獲取客戶有效信用額度資料27。客戶有效信用額度資料27係用於存儲客戶可進行賒銷業務的最大餘額。當客戶進行一次賒銷業務時，企業對該客戶的應收帳款會增加，該客戶的有效信用額度會減少相應的金額。當客戶用票據支付其全部或部分貨款時，其有效信用額度會增加相應的金額。對超出有效信用額度的賒銷業務將不予接受。

藉由企業應收帳款資料21、應收帳款帳齡定義24、壞帳率資料25及壞帳備抵資料26可獲取應收帳款帳齡分析資料28及備抵壞帳提列資料29。應收帳款帳齡分析資料28係用於存儲企業內所有應收帳款帳齡資料。備抵壞帳提列資料29係用於存儲所有應收帳款的壞帳提列狀況，壞帳提列金額係根據應收帳款帳齡及相應的壞帳率進行計算所得。第三圖係為第一圖所述之應用伺服器3之功能模組圖。該應用伺服器3包括一應收帳款管理模組30、一客戶信用額度管理模組31、帳齡分析模組32、一壞帳計算模組33、一壞帳提取模組34及一報表生成模組35。

應收帳款管理模組30係用於管理資料庫伺服器2中所存儲之企業應收帳款資料21，根據銷售管理系統5及票據管理系統6的更新，其可自動或人工地更新資料庫伺服器2中之應收帳款資料21。

客戶信用額度管理模組31係用於管理客戶信用等級及每一信用等級可進行的賒銷業務的金額。經過授權的用戶



五、發明說明 (6)

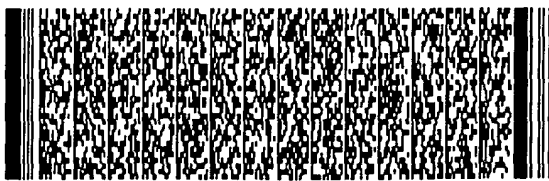
可根據需要設置客戶的信用等級和調整每一信用等級可進行的最大賒銷金額。

帳齡分析模組32係用於分析當前應收帳款的帳齡，其可根據每一筆應收帳款的立帳日期，自動計算應收帳款的延誤時間，並根據延誤時間的長短自動為每一筆應收帳款選取壞帳提取比率。延誤時間較長的應收帳款相應採用較高的壞帳提取比率。

壞帳計算模組33係根據每一筆應收帳款的壞帳提取比率自動計算壞帳提取金額。壞帳提取模組34根據壞帳計算模組33計算之壞帳提取金額更新企業之備抵壞帳帳目並自動產生相應的會計分錄。

報表分析模組35係用於輸出相關報表。可產生之報表包括客戶信用等級及有效信用額度列表、應收帳款帳齡分析表、壞帳提列明細表等。

第四圖係為客戶信用額度控制作業流程圖。每一客戶之信用等級及每信用等級可進行之最大賒銷金額都是由相關人員事先輸入。首先，應用伺服器3接收客戶訂單訊息（步驟S40）。該客戶訂單訊息可直接由用戶從客戶機輸入，也可由銷售部門人員藉由銷售管理系統5輸入。應用伺服器3之應收帳款管理模組30根據客戶之訂單訊息計算該訂單交易之應收帳款（步驟S41）。之後，客戶信用額度管理模組31從資料庫伺服器2中讀取該交易客戶之有效信用額度（步驟42）並將該有效信用額度與該交易之應收帳款相比較（步驟43）。客戶信用額度管理模組31根據比



五、發明說明 (7)

較之結果確認該筆交易之應收帳款是否超過該客戶之有效信用額度 (步驟S44)。若該交易之應收帳款超過客戶之有效信用額度, 該應收帳款管理系統輸出相關訊息知會銷售人員拒絕接受該筆訂單 (步驟S45)。若該交易之應收帳款未超過客戶之有效信用額度, 該應收帳款管理系統輸出相關訊息知會銷售人員接受該訂單並更新資料庫伺服器2中之客戶有效信用額度資料 (步驟S46)。

第五圖係為客戶付款後恢復客戶信用額度之作業流程圖。首先, 本發明之應收帳款管理系統接收客戶付款訊息 (步驟S50)。該客戶付款訊息可直接由用戶從客戶機1輸入, 也可由相關負責人員藉由票據管理系統6輸入。應用伺服器3之應收帳款管理模組30根據客戶付款訊息從資料庫伺服器2中取出對應該客戶之應收帳款資料 (步驟S51), 並根據該客戶付款之金額交沖銷其應收帳款 (步驟S52)。之後, 應用伺服器3之客戶信用額度管理模組31根據該客戶應收帳款沖銷狀況恢復其有效信用額度 (步驟S53)。客戶有效信用額度的恢復額等於客戶應收帳款的沖銷金額。

第六圖係為本發明之備抵壞帳提取作業流程圖。首先從資料庫伺服器2中取出所有企業應收帳款資料 (步驟S60)。然後根據該應收帳款資料確認所有應收帳款的類型 (步驟S61)。不同的應收帳款的類型對應不同的壞帳提取方式。確認應收帳款類型後, 帳齡分析模組32對所有應收帳款作帳齡分析 (步驟62), 根據應收帳款的立帳日期計



五、發明說明 (8)

算應收帳款延誤時間，並根據延誤時間的長短將所有應收帳款劃分成不同等級，對應不同等級的應收帳款採用不同的壞帳提取比率。下一步驟中，應收帳款管理系統確認企業應收帳款的壞帳提取方式（步驟S63）。壞帳提取方式係指企業處理可能發生之壞帳的記帳方式，例如，是否對所有類型之應收帳款都採用預提備抵壞帳的方式進行處理，是否對未到期之應收帳款計提壞帳準備等。確認壞帳計提方式後，應收帳款管理系統根據壞帳計提方式為不同類型、不同等級之應收帳款自動選擇相應的壞帳提取比率（步驟S64）。根據壞帳提取比率，壞帳計算模組34計算當前應收帳款應計提之壞帳準備金額（步驟S65）。最後，壞帳提取模組34根據應計提之壞帳準備金額更新原有之壞帳備抵帳目並生成相關之會計分錄（步驟S66）。

綜上所述，本發明所提出之應收帳款客戶信用額度管理方法確實可符合發明專利要件，爰依法提出專利申請。惟，以上所述者僅為本發明應收帳款客戶信用額度管理方法之較佳實施例，舉凡熟悉本案技藝之人士，在爰依本案發明精神所作之等效修飾或變化，皆應包含於以下之申請專利範圍內。

圖式簡單說明

【圖式簡單說明】

第一圖係為本發明應收帳款客戶信用額度管理方法之之運用環境圖。

第二圖係為本發明之存儲於資料庫伺服器中之資料關係示意圖。

第三圖係為第一圖所述之應用伺服器之功能模組圖。

第四圖係為本發明之客戶信用額度控制作業流程圖。

第五圖係為客戶付款後恢復客戶信用額度之作業流程圖。

第六圖係為本發明之備抵壞帳提取作業流程圖。

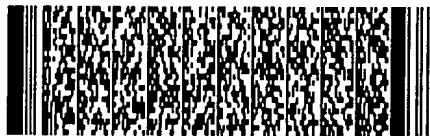
【主要元件符號說明】

客戶機	1
資料庫伺服器	2
基本資料	20
客戶資料	200
業務部門資料	201
企業應收帳款資料	21
授權額度資料	22
客戶信用等級資料	23
應收帳款帳齡定義	24
壞帳率資料	25
壞帳備抵資料	26
客戶有效信用額度資料	27
應收帳款帳齡分析資料	28
備抵壞帳提列資料	29



圖式簡單說明

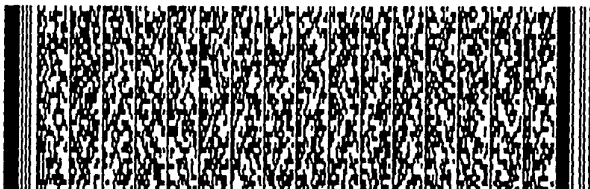
應 用 伺 服 器	3
應 收 帳 款 管 理 模 組	30
客 戶 信 用 額 度 管 理 模 組	31
帳 齡 分 析 模 組	32
壞 帳 計 算 模 組	33
壞 帳 提 取 模 組	34
報 表 生 成 模 組	35



六、申請專利範圍

【申請專利範圍】

1. 一種應收帳款客戶信用額度管理方法，係用於管理客戶可進行賒銷業務之最大金額，其包括以下步驟：
 - (a) 接收客戶新訂單訊息；
 - (b) 計算該新訂單之應收帳款金額；
 - (c) 從一資料庫伺服器中讀取該客戶之有效信用額度；
 - (d) 比較該新訂單之應收帳款金額與該有效信用額度；
 - (e) 如果該訂單之應收帳款金額高於該客戶之有效信用額度，知會相關人員拒絕接受該新訂單；
 - (f) 如果該訂單之應收帳款金額在該客戶之有效信用額度之內，知會相關人員接受該新訂單並在資料庫伺服器中更新該客戶之有效信用額度。
2. 如申請專利範圍第1項所述之應收帳款客戶信用額度管理方法，其進一步包括以下步驟：
 - (g) 接收客戶付款訊息；
 - (h) 根據客戶付款訊息增加客戶之有效信用額度。
3. 如申請專利範圍第2項所述之應收帳款客戶信用額度管理方法，其中步驟(h)包括以下步驟：
 - (h1) 從資料庫伺服器中取出對應該客戶之應收帳款資料；
 - (h2) 根據該客戶付款金額沖銷該客戶之應收帳款；
 - (h3) 根據該客戶應收帳款沖銷之金額增加該客戶之有



六、申請專利範圍

效信用額度。

4. 如申請專利範圍第1項所述之應收帳款客戶信用額度管理方法，其中步驟(c)還包括以下步驟：
相關人員設定各種客戶信用等級，對應每一信用等級設定一可進行賒銷業務的最大金額。
5. 如申請專利範圍第4項所述之應收帳款客戶信用額度管理方法，其中步驟(c)還包括以下步驟：
為每一客戶選擇一信用等級，客戶可進行其信用等級之金額允許內之賒銷業務。
6. 一種應收帳款客戶信用額度管理方法，係用於管理客戶可進行賒銷業務之最大金額，其包括以下步驟：
 - (a) 相關人員設定各種客戶信用等級，對應每一信用等級設定一可進行賒銷業務的最大金額；
 - (b) 為每一客戶選擇一信用等級，並將客戶及相應的信用等級訊息存儲於一資料庫伺服器；
 - (c) 接收一客戶新訂單訊息；
 - (d) 計算該新訂單之應收帳款金額；
 - (e) 從資料庫伺服器中讀取該客戶之有效信用額度，有效信用額度係為客戶可進行賒銷業務之最大金額減去該客戶已進行之賒銷業務應支付之應收帳款；
 - (f) 比較該新訂單之應收帳款金額與該有效信用額度；
 - (g) 如果該訂單之應收帳款金額高於該客戶之有效信用額度，知會相關人員拒絕接受該新訂單；



六、申請專利範圍

(h) 如果該訂單之應收帳款金額在該客戶之有效信用額度之內，知會相關人員接受該新訂單並在資料庫伺服器中更新該客戶之有效作用額度；

(i) 接收客戶付款訊息；

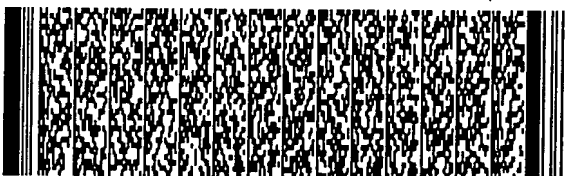
(j) 根據客戶付款訊息增加客戶之有效信用額度。

7. 如申請專利範圍第6項所述之應收帳款客戶信用額度管理方法，其中步驟(j)包括以下步驟：

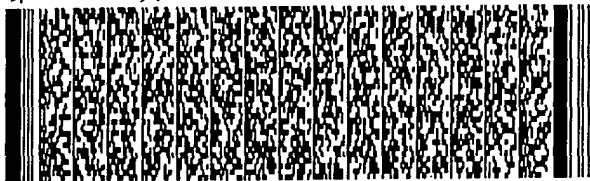
(j1) 從資料庫伺服器中取出對應該客戶之應收帳款資料；

(j2) 根據該客戶付款金額交沖銷該客戶之應收帳款；

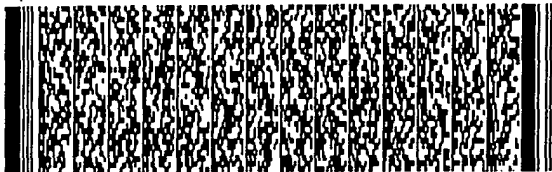
(j3) 根據該客戶應收帳款沖銷之金額增加該客戶之有效信用額度。



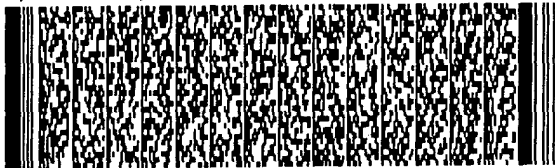
第 1/17 頁



第 2/17 頁



第 2/17 頁



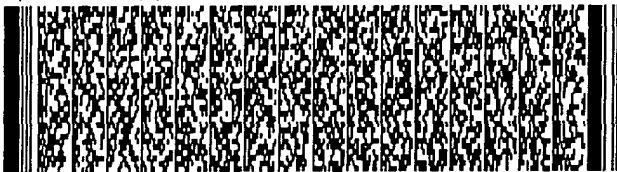
第 3/17 頁



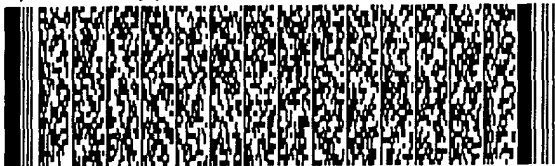
第 5/17 頁



第 5/17 頁



第 6/17 頁



第 6/17 頁



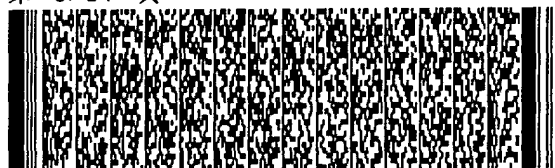
第 7/17 頁



第 7/17 頁



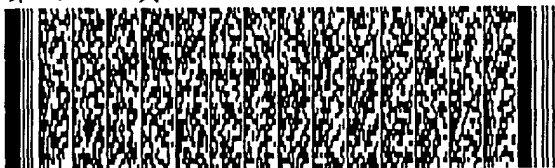
第 8/17 頁



第 8/17 頁



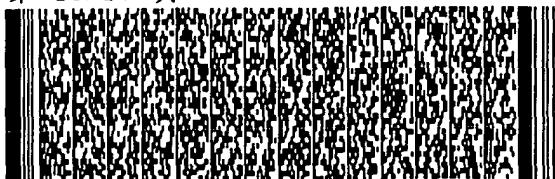
第 9/17 頁



第 9/17 頁



第 10/17 頁



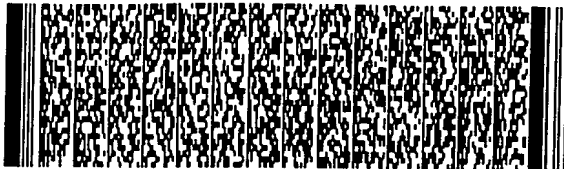
第 10/17 頁



第 11/17 頁



第 11/17 頁



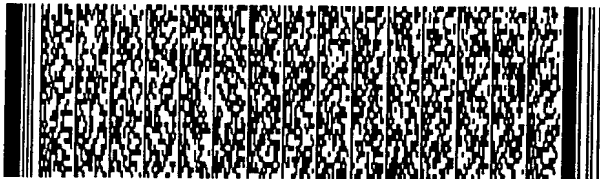
第 12/17 頁



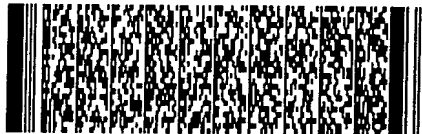
第 12/17 頁



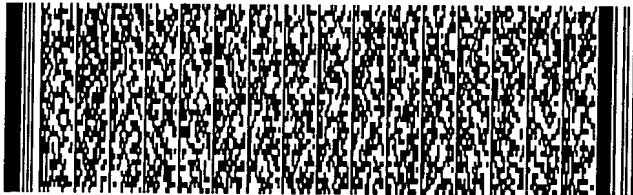
第 13/17 頁



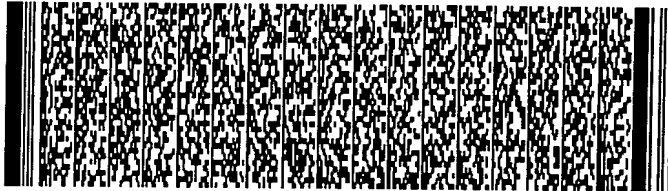
第 14/17 頁



第 15/17 頁

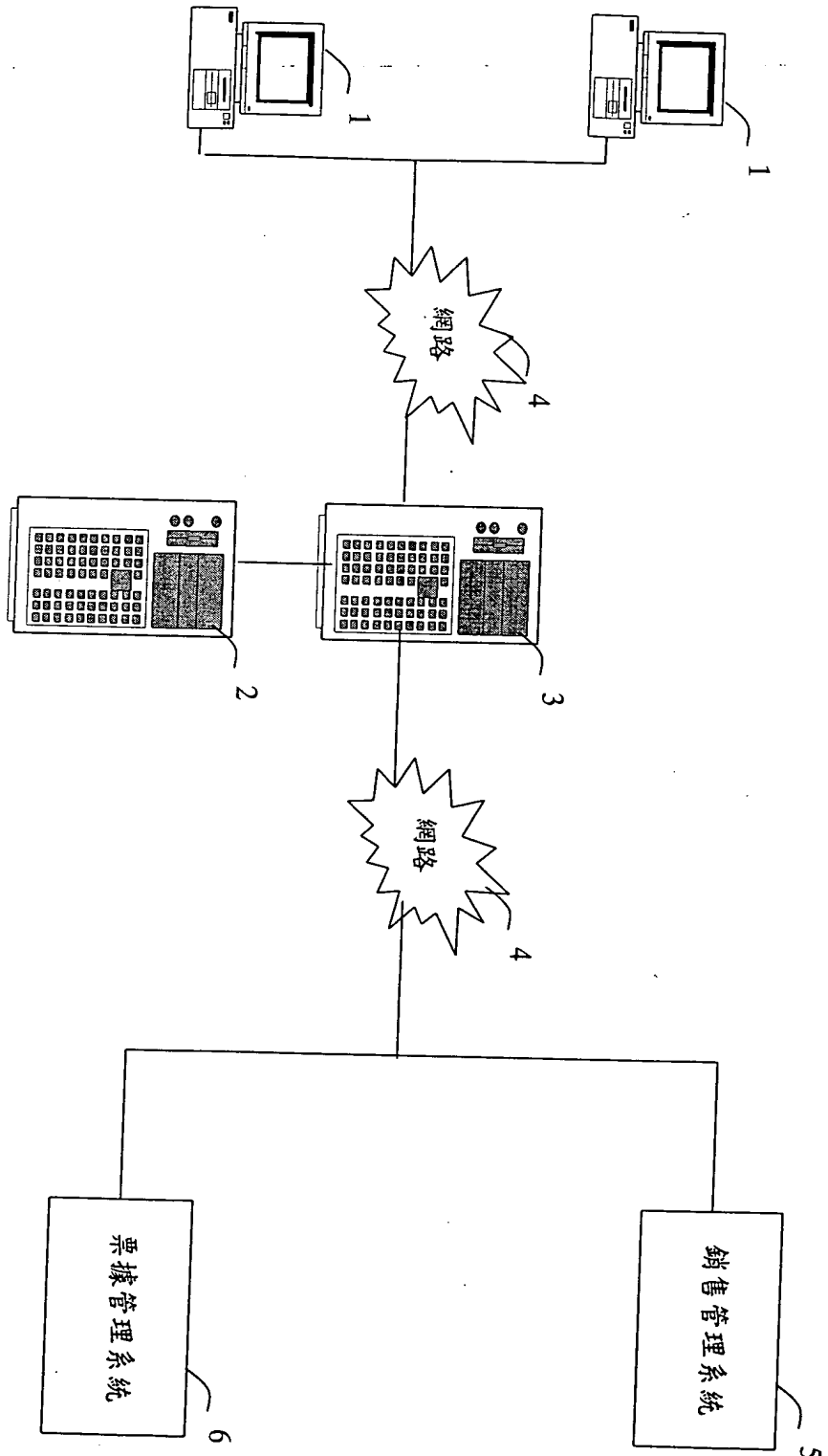


第 16/17 頁

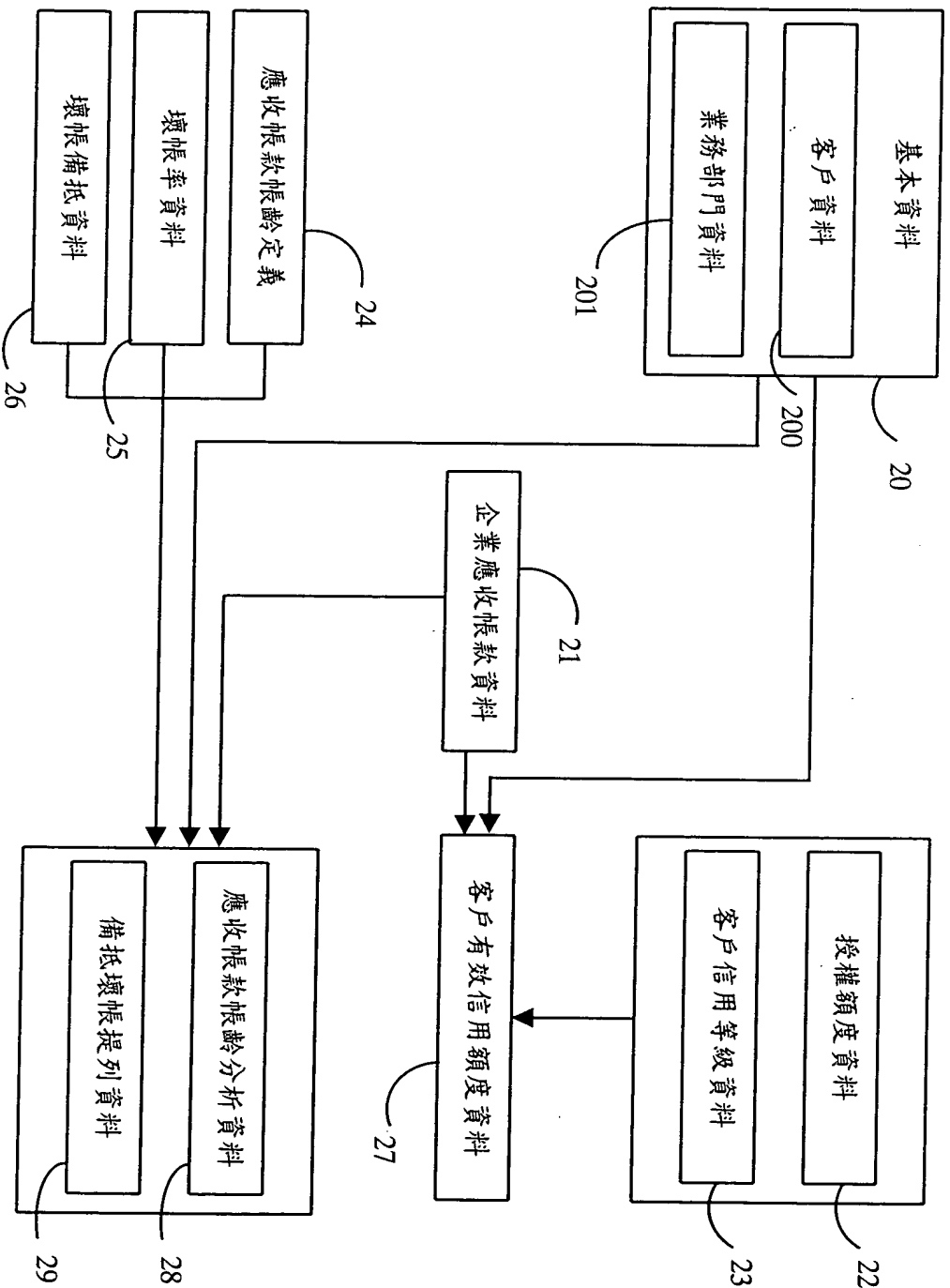


第 17/17 頁

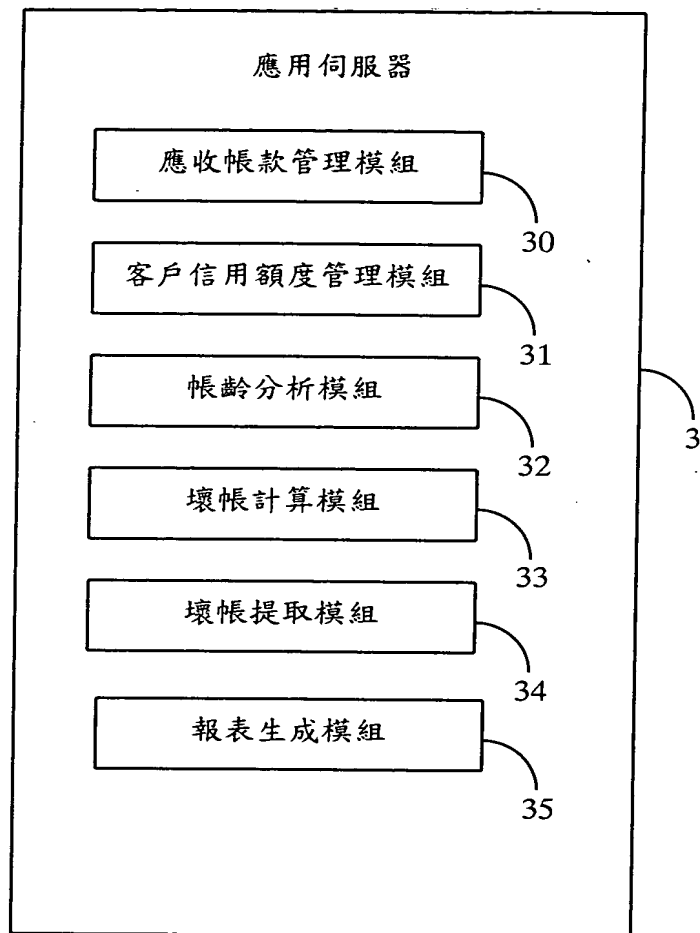




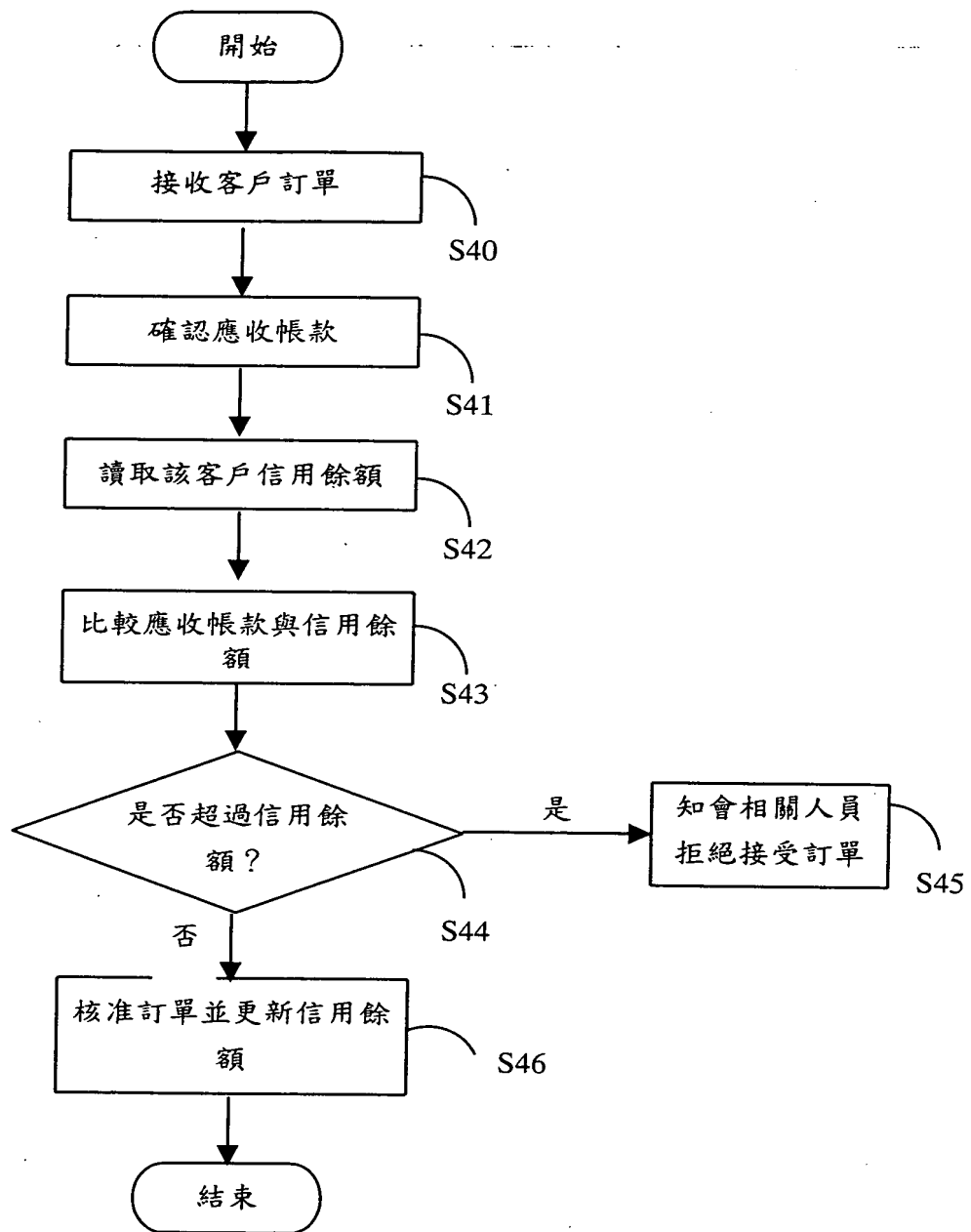
第一圖



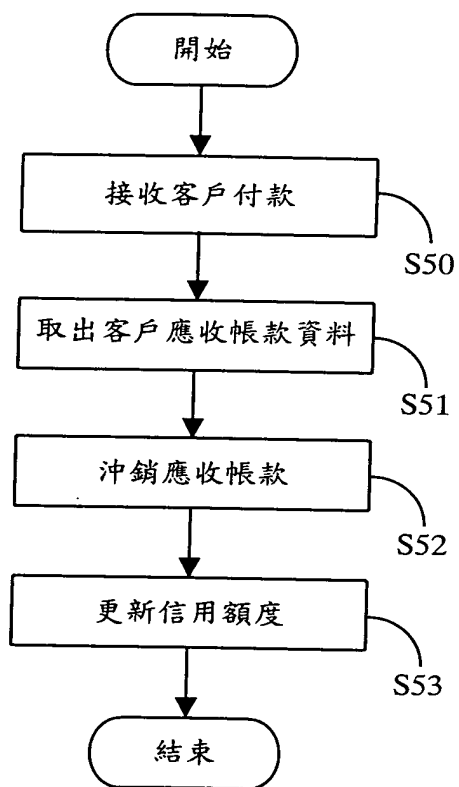
第二圖



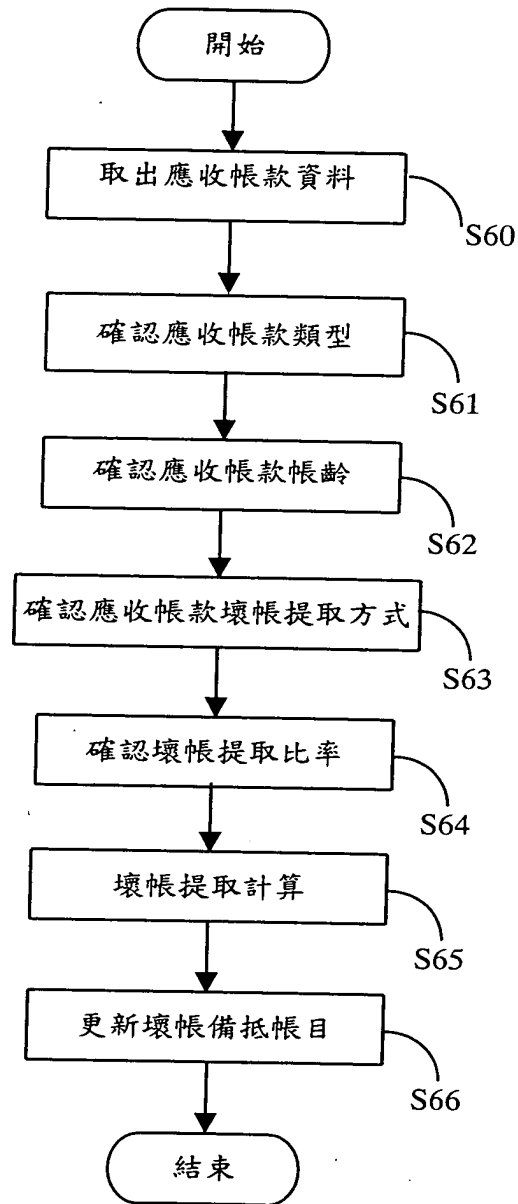
第三圖



第四圖



第五圖



第六圖